

Informationen zum Existenzgründungskonzept

Das Existenzgründungskonzept ist eine wichtige Arbeits- und Entscheidungsgrundlage bei der Vorbereitung der Existenzgründung. Das Gründungsvorhaben kann systematisch auf seine Schlüssigkeit geprüft werden. Dritten – wie zum Beispiel Banken – kann so der Nachweis erbracht werden, dass die Existenzgründung fundiert geplant und eine dauerhafte, tragfähige Selbständigkeit tatsächlich erzielbar ist.

Die Broschüre dient als Grundlage für die Erarbeitung eines aussagefähigen Geschäftsplanes. Wesentliche Teile dieser Broschüre sind dem Programm DataCubis entnommen. Weitere Informationen und Berechnungsmöglichkeiten finden Sie unter: www.beratersoftware.de

und www.beratersoftware.de

Die systematische Zusammenstellung aller relevanten Informationen ist ein wichtiger Bestandteil des Konzeptes. Es gibt dem Gründer / der Gründerin die Sicherheit, alle wesentlichen Aspekte durchdacht zu haben. Externe können sich mit der Beschreibung einen Eindruck vom Gründungsvorhaben verschaffen. Die folgende Auflistung zeigt eine Gliederung des Konzeptes. Stichworte geben Hinweise zu möglichen Inhalten.

1. Beschreibung des Unternehmens

Persönlichkeitsprofil

Das Persönlichkeitsprofil sollte neben den persönlichen Daten Angaben zur Schulbildung, Ausbildung, Weiterbildung und zur Berufstätigkeit enthalten und dokumentieren, dass der/die Existenzgründer/in aufgrund der bisherigen privaten und beruflichen Erfahrungen ausreichend qualifiziert ist, ein Unternehmen in der geplanten Größenordnung erfolgreich zu führen.

Persönlichkeitsmerkmale: Zusatzausbildung und Qualifikation, besondere Fachkenntnisse, kfm. Kenntnisse, Sprachkenntnisse, Verkaufserfahrungen, persönliche Ziele, persönliche Motivation, persönliche Stärken und Ausgleich von Defiziten, persönliches Zeitmanagement, Lernbereitschaft, Gesundheit, Belastbarkeit, persönliches Umfeld, finanzielle Basis, Kontakte, Entscheidungs- und Organisationsfähigkeit, Führungsqualitäten, Zuverlässigkeit, Kreativität, Flexibilität, Eigeninitiative, Kommunikationsfähigkeit, Kontaktfähigkeit, Überzeugungskraft, Konfliktmanagement, usw.

Geschäftsfelder, Produkte, Dienstleistungen

Geschäftsfelder, Produkte, Dienstleistungen: Spezifizierung der Kernangebote, Zusatzangebote, Serviceleistungen, Franchise, Produktqualität, Qualitätsgarantien, Produktpreise, Preisgarantien, saisonale Schwankungen, Lieferzeiten, Umweltverträglichkeit, Design, Produktimage, zukünftige Ausrichtung und Entwicklung der Produkte

Kundenorientierung: Kundenbedürfnisse, Neubedarf, Ersatzbedarf, Nachfolgebedarf, Problemlösungen für Kunden, Hauptnutzen, Zusatznutzen für Kunden, Service, Erwartungen der Kunden bzgl. Mode, Technik, Trends, Umwelt, usw.

Marketing, Absatz

Kunden: Kundenstruktur (z.B. private, gewerbliche, öffentliche Auftraggeber), Einteilung in Zielgruppen (Alter, Geschlecht, Einkommen, Familienstand, Beruf, Wohnlage, Freizeitverhalten, Kaufgewohnheiten, Kaufkraft usw.), Kundenwünsche, besondere Vorteile (Zusatznutzen) für Kunden, Kundenbindung, Abhängigkeit von Kunden

Standort: Standortbeschreibung, Standortsicherung, Standortentwicklung, Absatzaspekte: Kundenerreichbarkeit, Kundenpotenzial, Konkurrenz, Verkehrsanbindung, Parkplätze, Schaufenster, Wirkungen vom Umfeld, städtebauliche Planungen, Produktionsaspekte: Größe, Zustand, Zuschnitt Räume, Erweiterung, Ausstattung, Lieferantennähe, Personalrekrutierung, Kostenaspekte: Miete, Pacht, Kaufpreis, Transportkosten, Einrichtungskosten, Entsorgung, Umweltschutz, Baurecht, Gewerbesteuer, standortspezifische Förderung

Vertrieb: Vertriebsstruktur, Absatzgebiet, Absatzwege, Vertreter, Vertriebspartner, Händler, Filialen, Versand, Vertriebskooperationen

Werbung: Werbekonzeption, Werbemittel, Verkaufsförderung, zielgruppenspezifische Akquisitionsmaßnahmen, Werbebudget

Preise: Hochpreise, Niedrigpreise, Preisstrategien, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen (Rabatte, Skonto, Preisstaffeln, Provisionen, Zahlungsziele), Kenntnisse über Selbstkostenpreise und Deckungsbeiträge, Garantieleistungen

Markt, Wettbewerb

Markt, Branche: Quellen Marktinformationen, bisherige und zukünftige Entwicklung des Marktes, Marktsituation (Zukunftsmarkt, Wachstumsmarkt, Marktsättigung, Verdrängungsmarkt usw.), Marktpotenzial, Trends, Risiken und Zukunftsaussichten

Marktpositionierung: Unternehmensimage, Marktstellung, Alleinstellungsmerkmale, Preis – Leistungsverhältnis, eigene Stärken bzw. Schwächen

Wettbewerb, Konkurrenz: Zahl, Größe, Standort, Struktur der Wettbewerber, Potenzial der Wettbewerber, Wettbewerbsvorteile und Wettbewerbsnachteile (Preis, Kosten, Qualität, Standort, Technik, Marketing, Service usw.)

Einkauf, Beschaffung

Bezugsquellen, Import, Einkaufskonditionen (Rabatte, Skonti, Zahlungsziele), Qualitäten, Bestellmengen, Abnahmeverpflichtungen, Lieferbereitschaft und -sicherheit, Frachtkosten, Lagerkosten, Abhängigkeit von Lieferanten, Einkaufskooperationen

Mitarbeiter

Personalstruktur: Zahl Mitarbeiter, Arbeitszeit, Vergütung, Qualifikation, Aufgaben, Alter, Geschlecht, Einsatzorte, Personalorganisation mit Stellenplänen

Personalsuche: Agentur für Arbeit, andere Vermittler, Anzeigen, frühere Arbeitskollegen, Prüfungsabsolventen, Leiharbeiter

Personalentwicklung: Einstellungen, Qualifizierung, Motivation, Personalabbau

Arbeitsvertrag: Tarif, Vergütung, Zusatzvergütung, Arbeitszeit, Urlaub, Arbeitserlaubnis, Sonstiges

Wirtschaftlichkeit: Entlohnung, Leistungslohn, Zuschüsse, Mitarbeiterproduktivität, Lösungen für Arbeitsspitzen (Leiharbeiter, Überstunden, Arbeitszeitmodelle), Personalkostenquote im Branchenvergleich

Mitarbeiterführung: Führungsstil, Mitarbeitermotivation, Delegationsregelungen mit Zuständigkeiten, Verantwortungs- und Entscheidungsregelungen

Räumlichkeiten

Quantität: Größe Grundstück, Größe Werkstatt, Lager, Laden, Filialen, Ausstellung, Büro, Sozialräume, Freiflächen, Parkplätze

Qualität: Baujahr, Zustand, Renovierungsbedarf, Umwelt- und Energieaspekte, Erweiterungsmöglichkeiten, Entwicklung der Standortqualität

Kosten: Miethöhe, Mietnebenkosten, Kautionen, Renovierungen, Umbauten

Recht: Eigentumsverhältnisse, Bauvorschriften, Arbeitsstättenverordnung, Arbeitssicherheit, Umweltschutz, behördliche Auflagen, erforderliche Genehmigungen

Miete, Pacht: Mietvertrag, Mietdauer, Verlängerungsoptionen, Kündigungsfristen, Untervermietung, Regelung Reparaturen, Ersatzinvestition bei Pacht

Technik, Organisation

Quantität: Maschinen, Geräte, Werkzeuge, Einrichtungen, Fahrzeuge, EDV, (Auflistung der technischen Ausstattung im Investitionsplan)

Qualität: Neu, Gebraucht, Zustand, Ausstattung, Nutzungszeit

Wirtschaftlichkeit: Anschaffungskosten, lfd. Kosten, Leasingkosten, Kapazitätsauslastung,

Organisation: Aufbauorganisation, Ablauforganisation

Rechtsform und rechtliche Voraussetzungen

Rechtsformen: Einzelunternehmen, Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), OHG; KG, GmbH, kleine AG

Kriterien zur Rechtsformwahl: Haftung, Geschäftsführung, Vertretungsregelungen, Stimmrechte in der Gesellschafterversammlung, Gewinn- und Verlustbeteiligung, Steuern, Insolvenzantragspflichten, Standesrecht, Firmierung, Image, betriebliche Altersversorgung für Inhaber, Sozialversicherungen, Gründungsformalitäten, Gründungskosten, Bilanzierungskosten, Mindestkapital, Stammkapital, Handelsregistereintragung, Publizitätspflichten, Übertragung von Anteilen, Regelungen bei Ausscheiden oder Tod von Gesellschaftern, Finanzierung

rechtliche Voraussetzungen: Gewerberecht, Zulassungen, Baurecht, Arbeitsrecht, Scheinselbstständigkeit, Aufenthalts- und Arbeits- erlaubnis, Firmierung, Handelsregister, Lizenzen, Patente, Konzessionen, Normen (DIN, CE-Zeichen).

Chancen, Risiken, Risikovorsorge

Chancen: Marktdurchdringung, Wachstum, höhere Kapazitätsauslastung, neue Arbeitsplätze, Kooperationen, Produktentwicklung, Optimierungen, Produktivitätsverbesserungen, steigende Erträge

Risiken: Absatzrisiko: Nachfrageentwicklung, Wettbewerbsintensität, Preisdruck, Preisverfall, Abhängigkeit von Kunden, neue innovative Konkurrenzprodukte, Führungsrisiko: Zusammenarbeit Management, Führungsschwäche, fehlende Führungsinstrumente (Controlling, Frühwarnsysteme, Kalkulation, Organisation, EDV, Mitarbeiterführung, Qualitätsmanagement), Produktionsrisiken: hohe fixe Kosten, Produktivität Mitarbeiter, Produktivität Maschinen, Einkauf, Beschaffung, technische Veränderungen, Umweltschutz, Arbeitsschutz, Brandschutz, Finanzrisiken: Umsatzentwicklung, Rentabilität, Liquiditätsengpässe, Kreditlinien, Überschuldung, Forderungsausfälle, allgemeine Risiken: Gewährleistungsansprüche, Schadensersatzansprüche, Produkthaftung, Umwelthaftung, Vertragsrisiken, Naturereignisse, politische, rechtliche, gesellschaftliche Veränderungen, persönliche Risiken: Krankheit, Tod, Berufsunfähigkeit, Partnertrennung

Risikovorsorge: realistische umfassende Planung, sorgfältige Unternehmensführung, Controlling und transparente Kostenrechnung, Marketingkonzepte, Entscheidungen auf Basis von fundierten Informationen, betriebliche und persönliche Versicherungen, Expertenrat.

mittelfristige Perspektiven, Unternehmensziele

Unternehmensziele, Unternehmensphilosophie

geplante Entwicklungen und Perspektiven

Optimierungen des Angebotes, Marktdurchdringung und Marktbearbeitung, Akquisition und Kundengewinnung, Personal, technische Ausstattung, Räumlichkeiten, Einkauf, Beschaffung, Produktqualität, Finanzen, Kooperationen.

2. Wirtschaftlichkeit des Gründungsvorhabens

Das Vorhaben wird zahlenmäßig abgebildet und die Wirtschaftlichkeit analysiert.

Berechnungsmöglichkeiten finden Sie unter: www.beratersoftware.de

Investitionsplanung

Der Investitionsplan ist eine Aufstellung der erforderlichen Anlagegüter und der Ausstattung eines ersten Material- und Warenlagers. Der gesamte Kapitalbedarf umfasst den Finanzbedarf für Investitionen und den Betriebsmittelbedarf, der zur Vorfinanzierung der privaten und betrieblichen Auszahlungen bis zum zeitliche späteren Eingang der Einzahlungen erforderlich ist. Die Vorfinanzierungszeit sollte analysiert und anschließend der Betriebsmittelbedarf berechnet werden ($\text{Umsatz} \cdot \text{Tage} / 365$).

Finanzierungsplanung

Die Investitionen und der Betriebsmittelbedarf können über Eigenkapital oder Fremdkapital finanziert werden. Für Gründungen und Betriebsübernahmen können öffentliche Finanzierungsmittel gewährt werden (www.kfw-mittelstandsbank.de). Der Kapaldiens mit Zins und Tilgung errechnet sich aus der Finanzierung und ist abhängig vom Zins und der Laufzeit der Kredite. Banken benötigen für Darlehen Sicherheiten. Eine Aufstellung möglicher betrieblicher und privater Sicherheiten sollte vor dem Bankgespräch erstellt werden.

Rentabilitätsvorausschau (Ertragsanalyse)

Die Rentabilitätsvorausschau ist eine Darstellung der voraussichtlichen Aufwendungen und Erträge des neuen Unternehmens. Trotz aller Unwägbarkeiten einer Zukunftsplanung ist eine Ertragsvorausschau zwingend erforderlich, da Probleme im Kosten-, Absatz- oder Ertragsbereich frühzeitig erkennbar werden.

Liquiditätsplanung (Liquiditätsanalyse)

In der Liquiditätsplanung werden monatliche Einzahlungen und Auszahlungen gegenübergestellt. Die Liquiditätsplanung lässt frühzeitig Liquiditätsengpässe erkennen, so dass rechtzeitig Gegenmaßnahmen eingeleitet werden können.

Tragfähigkeit des Gründungsvorhabens

Gründer müssen i.d.R. von Ihrem Unternehmen leben. Die Tragfähigkeitsanalyse zeigt die erforderlichen privaten Ausgaben mit fixen Belastungen und Lebenshaltungskosten. Die Gegenüberstellung privater Ausgaben und der zukünftigen Einnahmen dokumentiert die Tragfähigkeit des Gründungsvorhabens.

3. Fahrplan in die Selbständigkeit

Nach der Erarbeitung des Gründungskonzeptes stehen konkrete Umsetzungsschritte an. Ein Fahrplan einschließlich Maßnahmen und Anmeldeformalitäten finden Sie in dieser Broschüre.

4. Unterstützung

Für weitere Informationen und konkrete Beratungen wenden Sie sich bitte an Ihre Handwerkskammer. Die Berater setzen die praxiserprobten DataCubis Programme ein (www.beratersoftware.de), mit denen Wirtschaftlichkeitsanalysen und aussagefähige Geschäftspläne erstellt werden können.